# 2024年七夕促销策划方案(通用12篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-05-22

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。七夕促销策划方案...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**七夕促销策划方案篇一**

1.消费者：随着社会经济、文化的飞跃发展，人们日益注重时尚元素的把握和追

求个性魅力的张扬。而民族风服饰也越来越受到年轻人的喜爱和追捧。

2.销售者：【小兔的棉部落—民族风女装旗舰店】正好迎合了人们追求时尚和个

性的口味，从服装的整体风格上就会给人一种典雅、高贵、时尚、个性的感觉，因此从这些方面而言，就会比其他的淘宝女装店铺更加具有优势。

3.发展前景：随着经济和文化的不断发展，现在的人们更多的是在寻找一份真

真切切的归属感，而【小兔的棉部落—民族风女装旗舰店】中的服饰体现的是民族风，从某种意义上来讲，是与人们寻找的那份归属感相一致，另外人们日益注重时尚元素的把握和追求个性魅力的张扬，而【小兔的棉部落—民族风女装旗舰店】正好迎合了人们追求时尚和个性的口味，从服装的整体风格上就会给人一种典雅、高贵、时尚、个性的感觉，因此【小兔的棉部落—民族风女装旗舰店】大的发展前景是相当乐观的。

二．经营理念及模式

1．经营理念：“没有最好只有更好”，一切以消费者为中心，打造消费者心中最

完美，最贴心的淘宝店铺。

2．模式：一对一，一对多的销售模式，实现透明经营。

3．目标：主要顾客范围在18—40岁的女性消费群体。

三．销售方案

1．准备阶段

1》店铺取名：1)简洁通俗2)别具一格3)与自己的经营商品相关4)用字吉祥

2》店铺装修：店铺好看才有人看，这是必然的，只有装修的漂亮才能有人喜欢看。【小兔的棉部落—民族风女装旗舰店】在装修方面应该紧扣“民族风”，体现一种大气美、典雅美、时尚美。进而从别具一格的店铺装饰去吸引顾客的眼球。

除了美观外,还便于对信息进行分类,方便用户查看：

1）、有一定ps基础的人和懂网页设计的可以考虑自己装修，同时

网上也有相关教程，也可到百度里搜下。

2）、如果不会，可以在各个网站本身的商品里面找到专业做网店装修的朋友帮你量身打造。

2.店铺营销

1》物品照片商品再好，没有好的照片，不能引起消费者的兴趣也是白费功夫，所以好的照片是网店销售的重要环节之一。可以稍作图像处理，但尽量不要改变太多，欺骗消费者的眼睛，毕竟好的信誉更重要。

2》店铺销售1）提高信誉度。好的店铺，如果没有人来光顾，也是没用的，消费者选择商品，一定要看商家信誉，所以就要提高店铺的信誉度。

2）提高知名度。有了好的信誉也要又人光顾，要想消费者知道店铺，就要提高本店的知名度，这就需要我们经常上网做宣传，经常在网上发帖，跟帖，或者申请一个博客，通过博客来对博客进行宣传。

3）提高消费者的购买欲。要想提高消费者的购买欲，只靠现有的商品是远远不够的，这时就需要我们采取一定的促销手段来刺激消费。如：打折促销、商品绑定、包运费、特价处理、返还现金、拍卖、团购、会员制度、赠送红包等等。

3》物流发货发货是销售的重要环节，需要店铺销售者做到耐心，更细心。及时与消费者联系，以便交易成功。

四．售后服务

1.重要性有的卖家认为商品卖出后就“万事大吉”了，其实则不然，好的售后服务可能会给你带来更多忠实的买家。售后服务是整个交易过程的重点之一。售后服务和商品的质量、信誉同等重要，在某种程度上售后服务的重要性或许会超过信誉，因为有时信誉不见得是真实的，但是适时的售后服务却是无法做假的。

2.具体事项》、随时跟踪包裹去向。买家付款后要尽快发货并通知买家，货物寄出后要随时跟踪包裹去向，如有运输意外要尽快查明原因，并和买家解释说明。

2》、交易结束及时联系。货到后即时联系对方，首先询问对货品是否满意、有没有破损，如对方回答没有，就请对方确认并评价。

3》、认真对待退换货。货品寄出前最好要认真检查一遍，千万不要发出残次品，也不要发错货。如果不小心发错，也要在第一时间退换货。

4》、平和心态处理投诉。由于各种原因，都会不可避免的出现各种各样的纠纷，能和平解决的尽量和平解决。

5》、管理买家资料。随着信誉的增长，买家越来越多，那么管理买家资料也是很重要的。他不仅方便买家再次购买时用不同的方式与之沟通，也可以积累实际“战斗”经验。

6》、定时联系买家，并发展潜在的忠实买家。交易真正结束后，不要以为什么事也没有了，就此冷落了买家。适时的发出一些优惠或新品到货的信息，可能会吸引回头客；每逢节假日用短信或旺旺发一些问侯用语，会增进彼此的感情，发展出越来越多的忠实买家。

五．成本计算

1.成本分析我们的成本分为三部分：

1）进货成本70%用于进货。

2）流动资本20%用于货物的发送及其他用途。

3）其他资本10%作为固定资金，以备应急。

2.收入分析1）每笔收入的`10%归入其他资本。

2）10%归入流动资本。

3）剩下的资本用于进货。

3.计划成本在店铺运行初期，实行小规模经营，到投入资本收回，再扩大经营范围。

**七夕促销策划方案篇二**

七夕将至，受广大女性喜爱的珠宝店当然要策划一些活动促进产品销售，现将我店活动方案整理如下。

20xx年x月x日（七夕节）—x月x日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气。

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送\"会说情话玫瑰花\"一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用\"会说情话玫瑰花\"录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是\"信守\"、\"善美\"系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次\"情感营销\"取得全面的成功。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

**七夕促销策划方案篇三**

20xx年x月x日（七夕节）―x月x日

会说情话的玫瑰――xx珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品――会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气。

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送\"会说情话玫瑰花\"一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用\"会说情话玫瑰花\"录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是\"信守\"、\"善美\"系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次\"情感营销\"取得全面的成功。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

待定

**七夕促销策划方案篇四**

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的最佳效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，百度、谷歌每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo.

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的.情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如金算盘在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、情人节的图片优化

百度、谷歌两大主流搜索的图片搜索都具有较大流量，可以在网站上多放些精致的、原创的情人节图片，最好能把图片都打上水印，即时被转载，也能看到你的网址。

4、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

5、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如贴吧等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的共鸣，带来流量。

促销方案一:

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

1、如果你的单品卖30x50元之间，价格可以设置成13.14元，代表一生一世的意思，加上限购，每人限购2份。(目前我的店铺就用此方案)

**七夕促销策划方案篇五**

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的.消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的最佳效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，百度、谷歌每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo.

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如金算盘在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、情人节的图片优化

百度、谷歌两大主流搜索的图片搜索都具有较大流量，可以在网站上多放些精致的、原创的情人节图片，最好能把图片都打上水印，即时被转载，也能看到你的网址。

4、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

5、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如贴吧等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的共鸣，带来流量。

促销方案一:

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

1、如果你的单品卖30x50元之间，价格可以设置成13.14元，代表一生一世的意思，加上限购，每人限购2份。(目前我的店铺就用此方案)

方案五:酒店餐厅七夕情人节活动策划方案

活动参与方式:

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具:开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

参与对象:美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的:英雄豪情，誓夺花魁

活动简介:

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具:蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

参与对象:全体来宾

活动目的:在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介:酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具:诚挚的爱意,大声表达的勇气

媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月x日——8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

细节表达:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1.第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2.第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波:真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计:xxx

**七夕促销策划方案篇六**

1、“七夕节”今昔不同：

这是一个传统节日，现在人们并不过这个节日，只是商家借来炒作。因此，单纯以“七夕节”作为诉求，参与的人不会很多。

2、巧妙时机奥运前：

“七夕节”刚好在奥运会前一天，可借奥运会之光，开展关联商品销售和促销活动，比如电视、音响等相关商品。

3、盛夏时节，季节性商品畅销：

夏季酷热，夏凉商品、夏补商品、夏季服装正热销。

4、我司各店商圈特性：

除洪梅外，都在工业区，外来人口较多，以年轻人为主，“情侣”是一个可以炒作的话题。休闲食品、生鲜商品、日用杂品好卖。

1、提高来客数。

2、传播企业形象。

7月24日至8月7日，共12天

共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田、西乡共7店

情定七夕，乐迎奥运

七夕、奥运主题商品：

糖果、饼干、蜜饯、饮品、休闲食品。

奥运主题商品：

视听电器，视频、音频设备，音响设备，风扇、空调、冰箱、洗衣机（dm上要有“奥运新装备展示区”标题）。

xxx

活动一：1元彩电送，欢乐迎奥运（限洪梅、树田、西乡三店做）

7月26、27日和8月2、3日，凡在我店家电区购物一次性金额满78元以上者，凭电脑小票（手工销售传票不可以）到店头抽奖处参加抽奖活动，156元抽2次，234元抽3次，312元抽4次，390元抽5次，最多抽5次。

小票金额以整数计，零头不计。小票当日有效，盖章作废。

8月7日，凡是在我店购物的顾客，如果电脑小票上的单号尾数是77，凭电脑小票到服务中心可领取“百事2升装+七喜2升装”一套。小票当日有效，盖章作废。

**七夕促销策划方案篇七**

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：20xx年8月20日

活动主题：你到底爱我有多深

主题要素：玫瑰、巧克力、优惠、服务

主题阐述：主题突出了针对时下被国人渲染的日渐浓重的情人节，为顾客增添浪漫的服务心愿，精选七夕商场促销活动策划方案。

活动地点：正大广场部分展厅

活动概述：上海舞台搭建公司活动策划部张经理如是说这次活动预期目标为：

目标一：树立情人节期间活动影响力珠宝业第一品牌。

目标二：通过本次活动，使之与之后月份的国家节日相关活动形成持续呼应，运用形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标三：力争在活动地的市场认知率达到95%以上，购买率达50%以上。

活动诉求对象：活动地点区域消费者针对人群

诉求元素：让利优惠与送浪漫

活动形式：以优惠让利和馈赠及游戏类活动为主，配合情人节增添浪漫这一主题。

上海桌椅租赁公司网络部吴经理针对这次活动如何做好宣传、提升知名度等方面总结以下要点：

1：在情人节一周前就当地及行业内相关报纸做提前告知性宣传。

2：挂长横条幅在周边500米的范围内做终端拦截，上书“浪漫情人节——缘聚七夕节”字样。

3：dm单10000份，围绕主题的设计制作。

4：市场部收集当地客户手机号，公司统一群发短信。

5：活动现场的布置

5.1、卖场内为“情人节”的气氛的营造，如粉红气球、玫瑰花摆放成心型，针对情人节新品系列的专柜，可根据消费群体布置柜内装饰。

5.2、悬挂情人节相关吊旗。

5.3、x宣传展架两个，内容为新品图案和情人节的促销活动的内容。

5.4、柜台情人节放置玫瑰花在道具。

5.5、促销赠品，情侣表、情侣卡片、情侣服、情侣杯准备停当。

1、进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

2、购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的.钻石戒指一枚。

3、拥抱接吻大比拼,测试你的爱有多深

3.1、当天现场举办拥抱比赛,十对一组或五对一组,男方抱起女方,时间最长者获胜。

3.2、当天现场举办亲吻比赛,十对一组或五对一组,男方女方接吻,时间最长者获胜。

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠军、亚军、季军、奖品是

1、冠军获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张.

2、季军获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张

3、季军获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20xx年8月19日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

上海桌椅租赁公司网络信息部要求传达要素：

企业形象、服务理念、活动的主题及内容、活动举行的时间及地点、媒体安排、报纸媒体、dm为主。

dm单共计3000份。通过3种渠道宣传：

a、派人员分片区发送

b、报纸夹页

c、邮寄

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20xx年8月20日

**七夕促销策划方案篇八**

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的最佳效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，百度、谷歌每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo.

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如金算盘在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、情人节的图片优化

百度、谷歌两大主流搜索的图片搜索都具有较大流量，可以在网站上多放些精致的、原创的情人节图片，最好能把图片都打上水印，即时被转载，也能看到你的网址。

4、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

5、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如贴吧等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的`共鸣，带来流量。

促销方案一:

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

1、如果你的单品卖30x50元之间，价格可以设置成13.14元，代表一生一世的意思，加上限购，每人限购2份。(目前我的店铺就用此方案)

方案五:酒店餐厅七夕情人节活动策划方案

活动参与方式:

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具:开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

参与对象:美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的:英雄豪情，誓夺花魁

活动简介:

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具:蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

参与对象:全体来宾

活动目的:在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介:酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具:诚挚的爱意,大声表达的勇气

媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月x日――8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

细节表达:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1.第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2.第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波:真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计:xxx

**七夕促销策划方案篇九**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月xx日—— x月xx日

20xx年x月xx日—— x月xx日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1 、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2 、主题陈列

20xx年x月xx日—— x月xx日，各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象;

b、各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：20xx年x月xx日—— x月xx日)，注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕、dm投递等等。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖;

a.店门口美术笔手写招贴;

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染;

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。如购买xxx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。在xxx购xxx元饰品，赠由xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕促销策划方案篇十**

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的`时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的最佳效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，百度、谷歌每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo.

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如金算盘在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、情人节的图片优化

百度、谷歌两大主流搜索的图片搜索都具有较大流量，可以在网站上多放些精致的、原创的情人节图片，最好能把图片都打上水印，即时被转载，也能看到你的网址。

4、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

5、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如贴吧等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的共鸣，带来流量。

促销方案一:

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

1、如果你的单品卖30x50元之间，价格可以设置成13.14元，代表一生一世的意思，加上限购，每人限购2份。(目前我的店铺就用此方案)

方案五:酒店餐厅七夕情人节活动策划方案

活动参与方式:

1.即日起至8月16日前来酒吧现场报名

2.拨打活动参与热线: ,报名参加

名额有限,敬请从速

活动道具:开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

参与对象:美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的:英雄豪情，誓夺花魁

活动简介:

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具:蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

参与对象:全体来宾

活动目的:在这特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介:酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具:诚挚的爱意,大声表达的勇气

媒体推广:(可选)

店堂广告

入口看板

8月x日――8月x日厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告…

酒吧内部操作说明

细节表达:

酒吧情人节第一波:谁来开启我的心锁

1.第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2.第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

酒吧情人节第二波:心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

酒吧情人节第三波:真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

费用一览

道具名称数量单价合计

开心锁30只

爱心手牌10只

蓝色妖姬玫瑰1束

珍藏版葡萄酒1瓶

不同的鲜花5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

合计:xxx

**七夕促销策划方案篇十一**

提高康师傅茶饮料在校园内的销量，开发新顾客。

元旦来临了，转，转，转，康师傅茶饮料给您意外惊喜

20xx年1月1日―3日（元旦假期内）

在学校内的新世界超市门前

（1）所有在校学生

他们都是具备活力与进取心的好青年，有健康意识、，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

（2）在校的教职工

他们的经济水平较高，会享受生活。

（一）抽奖

参与条件：只要购买康师傅茶饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：

1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以康师傅经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话中什么奖等

4、购物券可以到新世界换购

奖品设置：

1、转到“红茶”，可以获得250ml红茶一瓶。

2、转到“绿茶”，可以获得250ml绿茶一瓶。

3、转到“蜜茶”，可以获得250ml蜜茶一瓶。

4、转到“购物券”，可以获得价值10元的购物券。

5、转到“健康”与“甘醇”，可以获得圆珠笔一支。

（二）免费品尝

在新世界销售茶饮料地点进行免费品尝，让还没有购买欲望的人品尝后产生购买行为。

（三）凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

（一）人员安排

1、请5个工作人员在售点（3天的安排一样）

2、一人负责抽奖及换瓶盖环节。

3、一人负责兑换奖品以及记录信息。

4、一人负责免费品尝。

5、两人负责销售。

（二）现场安排

1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。

2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。

3、免费品尝的桌子一张。

30―31日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。

在老师公寓附近和职工寓所附近发传单，总计500份。

1日―3日：1、工作人员统一穿着“康师傅茶饮料”的工作服。

2、在售点发传单。

3、在售点挂横幅及其他宣传物。

4、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

场地费用：约1000元运输费用：约200元

人员费用：约1000元传单费用：约1000元

物料费用：约1000元水餐费用：约200元

总计：4400元

中国软饮料业近年取得了飞速发展，但近年来，软饮料市场结构发生了明显的变化，原来备受推崇的碳酸饮料逐渐“退烧”，而以茶饮料为代表的无糖饮品迅速崛起，成为新的饮料市场主力军。在国际上被称为“新生代饮料”，被认为符合现代人崇尚天然、绿色的消费追求。

中国约有茶饮料生产企业近40家，其中大中型企业有15家，上市品牌多达100多个，有近50个产品种类。而与此同时，中国茶饮料消费市场的发展速度更是惊人，几乎以每年30%的速度增长，占中国饮料消费市场份额的20%，超过了果汁饮料而名列饮料市场的“探花”，大有赶超碳酸饮料之势。在中国台湾，在日本，茶饮料已超过碳酸饮料成为市场第一大饮料品种。随着茶饮料的出现及市场的繁荣，中国茶产业将迎来更加美好的前景。21世纪饮料市场将是茶的世纪，茶饮料将成为“饮料之王”。而作为茶饮料中的佼佼者―康师傅销售前景不言而喻。

我们有理由相信，通过此次的促销活动，康师傅在学生中的地位会有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。而学生们也将更加喜欢茶饮料，将尤其钟爱康师傅茶饮料，也会对康师傅的营销战略更加满意。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起“康师傅茶饮”的热潮。对树立“康师傅”品牌也会有很大横好的影响。

**七夕促销策划方案篇十二**

20xx年8月2日—8月12日

爱在七夕、有你就好

日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

一、“祝福北京祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕、购物送惊喜

20xx年8月2日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20xx年8月2日—8月12日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1)一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2)该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的`顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3)金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

五、你结婚我送礼

20xx年8月2日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

四、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn